

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

A. Latar Belakang

Pada era globalisasi sekarang ini dunia bisnis mengalami kemajuan yang sangat pesat dan menyebabkan persaingan antar perusahaan semakin ketat, sehingga penegakkan hukum menjadi lebih kuat. Maka setiap usaha yang menjalankan bisnisnya diharapkan mampu menjadi salah satu *driven force* dalam mewujudkan semua itu. Jika diibaratkan sebuah piramida maka posisi pemerintah adalah di atas dan masyarakat adalah dibawah, dengan begitu pebisnis dengan perusahaan yang dimilikinya adalah menempati posisi ditengah.¹ Artinya pebisnis memiliki fungsi dalam mengubah dan membangun tatanan masyarakat dari yang kehidupan tradisional ke kehidupan modern, dari pemikiran sederhana ke pemikiran yang lebih kompleks.

Bisnis (perusahaan) yaitu organisasi yang menyediakan barang atau jasa untuk dijual dengan maksud mendapatkan laba. Sedangkan laba adalah selisih antara penerimaan dengan biaya-biaya yang digunakan dalam bisnis yang merupakan faktor pendorong seseorang untuk memulai dan mengembangkan bisnis. Dalam bisnis juga dibutuhkan keahlian dibidang pemasaran, sehingga perusahaan dapat mengetahui dan mempelajari apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen. Selanjutnya kebutuhan dan

¹ Irham Fahmi, *Etika Bisnis Teori, Kasus dan Solusi*, (bandung: Alfabeta, 2014), h. 2

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

keinginan konsumen tersebut dapat dikembangkan, diproduksi, dipromosikan dan didistribusikan hingga sampai kepada pembeli.²

Tujuan pemasaran adalah memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan sasaran. Namun, mengenal pelanggan tidaklah mudah. Para pelanggan mungkin saja menyatakan kebutuhan dan keinginan mereka sederhana saja, tetapi bertindak sebaliknya. Mereka mungkin tidak memahami motivasi mereka yang lebih dalam. Mereka bereaksi terhadap pengaruh-pengaruh yang mengubah pikiran mereka pada menit-menit terakhir. Meskipun demikian, para pemasar harus mempelajari keinginan, persepsi, preferensi, dan perilaku berbelanja serta pembelian pelanggan sasaran mereka.³

Bisnis merupakan kegiatan terpadu yang di dalamnya terjadi pertukaran barang atau jasa yang menghasilkan keuntungan. Namun bisnis juga berpengaruh besar terhadap lingkungannya. Oleh sebab itu, bisnis juga bisa disebut sebagai proses sosial yang dilakukan individu atau kelompok tertentu melalui proses penciptaan kebutuhan dan keinginan akan suatu produk yang mendatangkan manfaat atau keuntungan.

Memberikan pelayanan yang unggul merupakan sebuah strategi yang sangat penting karena dapat menghasilkan lebih banyak pelanggan baru.. Pelayanan merupakan komponen nilai yang pokok yang menggerakkan setiap bisnis untuk sukses.

²Darni, SP, MBA, *Pengantar Bisnis*, (Pekanbaru: Benteng Media, 2014), h. 1

³Thamrin Abdullah, Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h. 111

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Perusahaan yang ingin berkembang dan mendapatkan keunggulan yang kompetitif harus dapat memberikan produk berupa barang atau jasa yang berkualitas dengan harga murah, dan pelayanan yang baik kepada pelanggan dari para pesaing. Untuk memenuhi kepuasan pelanggan pada industri jasa, kualitas pelayanan penting dikelola perusahaan dengan baik.

Norma-norma syariah dalam Islam ditempatkan sebagai kerangka dasar yang paling utama yang dapat dijadikan payung strategis bagi pelaku bisnis. Dengan sinaran nilai-nilai syariah, maka bisnis yang dilakukan seseorang diarahkan untuk mencapai 4 hal;

1. Profit: materi dan non-materi.
2. Pertumbuhan artinya terus meningkat.
3. Keberlangsungan dengan kurun waktu yang selama mungkin.
4. Keberkahan dan keridhaan Allah.⁴

Salah satu bisnis yang tengah laris diperjual belikan di pasar ialah sepeda. Sepeda merupakan salah satu kendaraan yang digemari oleh semua kalangan, mulai dari anak-anak hingga dewasa. Persaingan di dunia industri Sepeda kini kian meningkat. Semakin gencarnya isu melonjaknya harga BBM membuat sepeda mulai dilirik kembali oleh masyarakat. Sepeda adalah salah satu alat transportasi yang penting di dunia, karena selain ramah lingkungan, sepeda juga menjadi tonggak munculnya kendaraan-kendaraan lainnya. Sepeda (Velocipede) mempunyai sejarah yang panjang, pertama kali diciptakan oleh Baron Von Drais seorang mandor taman kerajaan Paris. Pada

⁴ Muhammad Ismail Yusanto dan M. Karebat Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami*, (Jakarta; GIP, 2002) h. 17-18

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

tahun 1860, Baron berhasil membuat sebuah alat kendaraan berupa kursi yang dilengkapi roda dan ini masih dinamakan Draisienne (berdasarkan nama penemunya).⁵ Sepeda roda dua kembali mendunia setelah berdirinya pabrik sepeda pertama di Coventry, Inggris pada 1885. Pabrik yang didirikan James Starley ini makin menemukan momentum setelah tahun 1888 John Dunlop menemukan teknologi ban angin. Penemuan lainnya, seperti rem, perbandingan gigi yang bisa diganti-ganti, rantai, setang yang bisa digerakkan, dan masih banyak lagi makin menambah daya tarik sepeda. Sejak itu, berjuta-juta orang mulai menjadikan sepeda sebagai alat transportasi, dengan Amerika dan Eropa sebagai pionirnya. Meski lambat laun perannya mulai disingkirkan mobil dan sepeda motor, sepeda tetap punya pemerhati. Bahkan penggemarnya dikenal sangat fanatik.⁶ Dan inilah bukti bahwa berbisnis sepeda merupakan hal yang menjanjikan, selain sepeda alat olah raga, sepeda tidak akan ada matinya dikarenakan dibutuhkan semua kalangan terutama anak-anak.

Didalam suatu bisnis tentu kita harus mengenali yang namanya perilaku konsumen, yang mana mengenali perilaku konsumen tidaklah mudah terkadang mereka terus terang menyatakan kebutuhan dan keinginannya, namun sering pula mereka bertindak sebaliknya. Mungkin mereka tidak memahami motivasi mereka secara mendalam, sehingga mereka sering pula

⁵ <http://sekedar-tahu.blogspot.co.id/2011/01/sejarah-penemuan-sepeda-pertama-di.html>

⁶ <http://labsky2012.blogspot.co.id/2012/08/tugas-5-perkembangan-sepeda-di-indonesia.html>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

bereaksi untuk mengubah pikiran mereka pada menit-menit terakhir sebelum akhirnya melakukan keputusan pembelian.⁷

Motif-motif pembelian terdiri dari 2 macam; Motif Rasional dan Motif Emosional. Motif Rasional meliputi; harga, kualitas, pelayanan. Sedangkan motif Emosional meliputi; kenyamanan, desain, kesehatan, tata ruang, keamanan, tata lampu, kepraktisan, warna.⁸ Untuk dapat menciptakan nilai lebih pada konsumen maka para pebisnis khususnya dalam hal jual beli sepeda ini perlu memperhatikan harga, yaitu tentunya dengan harga yang bersaing untuk memikat para konsumen dan fasilitas yang menunjang para konsumen puas dalam melakukan transaksi jual beli. Apa lagi ketatnya persaingan bisnis pada saat sekarang ini.

Peneliti melakukan penelitian ini pada Toko Sam Bicycle yang berada di Jalan Suka Karya, Kelurahan Tuah Karya Kecamatan Tampan. Kecamatan Tampan merupakan suatu wilayah yang sangat strategis karena merupakan wilayah yang dilintasi kendaraan antara provinsi Riau dan Sumatera Barat, dan juga terdapat banyak kompleks perumahan di wilayah tersebut. Hal ini menandakan banyaknya masyarakat yang tinggal di kecamatan Tampan. Begitu juga dengan Kelurahan Tuah Karya yang jumlah penduduk 81.565 orang ini yang posisi geografisnya terletak pada sebelah barat dari kota Pekanbaru dan juga berdekatan dengan 2 universitas yaitu UIN dan UR. Ini menjadi sebuah peluang yang sangat menarik bagi para pebisnis di wilayah

⁷ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen ; Konsep Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*, (Bogor: Kencana, 2003), Ed. 1, Cet. 1, h. 1

⁸ Sopiah dan Syihabudhin, *Manajemen Bisnis Ritel*, (Yogyakarta; Andi Offset, 2008), h.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ini. Secara tidak langsung memiliki pengaruh yang signifikan bagi masyarakat yang ada di kecamatan atau pun di Kelurahan dalam bidang ekonomi. Terbukti dengan banyaknya terdapat toko yang menjual berbagai keperluan, termasuk toko yang menjual sepeda dan suku cadang sepeda.

Untuk faktor – faktor kualitas layanan yang diberikan kepada konsumen seperti kualitas layanan yang berkaitan pada segala sesuatu yang tampak nyata seperti peralatan, kebersihan, kenyamanan toko, sarana parkir yang memadai, termaksud dalam hal menyediakan jasa servis. Karena sepeda merupakan barang pakaian yang sudah pasti membutuhkan jasa servis untuk memperbaiki sepeda yang seandainya terjadi kerusakan pada salah satu alat sepeda, maka pihak toko sudah seharusnya menyediakan layanan jasa kepada konsumen tersebut, ini merupakan daya tarik tersendiri bagi para konsumen dalam membeli sepeda, selain merasa aman dikarenakan jika ada kerusakan pada sepeda yang dibelinya, maka pihak konsumen tinggal komplek ke penjual dan minta diperbaiki. Akan tetapi masih ada toko sepeda yang belum menyediakan jasa servis kepada konsumen yang nantinya apabila terjadi kerusakan pada sepeda pembeli maka pihak pembeli tentu tidak akan puas dengan apa yang telah dia beli. Masalah seperti ini tentu akan merugikan toko tersebut karena akan kehilangan konsumennya, karena satu valid bagi eksistensi sebuah bisnis yakni menciptakan konsumen.⁹ Tanpa konsumen, semua sia-sia. Tidak ada gunanya bekerja. Tidak ada gunanya membuat

⁹ George Rifai, *Prinsip-prinsip Pengelolaan Strategi Bisnis*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012), h. 6

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

apapun. Tidak ada gunanya menciptakan apapun. Tidak ada gunanya melakukan apapun tanpa konsumen kita semua tidak berguna.¹⁰

Terlepas dari faktor ketersediaan jasa servis diatas, faktor lain yang tidak kalah penting dalam mendorong konsumen dalam pembelian terhadap produk sepeda adalah harga sepeda. Penetapan harga juga perlu berdasarkan mutu dan jumlah dari suatu produk. Disinilah pentingnya kejujuran dan ketulusan hati dipihak peniaga dan penjual. Terkadang ada diantara kita yang sanggup meniru atau menjiplak produk lain sehingga seakan-akan sama, lalu diletakkan dengan harga yang sama untuk mengelabui konsumen. Maka berlakulah suasana yang tidak harmoni diantara pihak penjual dan pembeli. Oleh sebab itu letakkanlah harga berdasarkan mutu sebenarnya barang tersebut. Janganlah disebabkan kegairahan meraih keuntungan yang berlipat ganda kita sanggup menipu para konsumen.¹¹ Jangan curang atau berbohong pada konsumen, karna kita memerlukan mereka.¹²

Sesuai dengan Perilaku konsumen, konsumen cenderung memilih toko sepeda yang menjual produknya dengan harga bersaing dan kelengkapan fasilitas seperti layanan jasa servis. Namun pada kenyataannya masih banyak konsumen yang lebih memilih berbelanja ditempat yang menjual produknya sedikit lebih mahal untuk jenis produk yang sama ketimbang di toko yang menawarkan harga yang lebih murah. Selain itu toko tersebut juga

¹⁰ Richard Templar, *The Rules of Management: Aturan Pasti Untuk Kesuksesan Manajerial*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2007), Terjemah: Yelfi Andri S. E, h. 197

¹¹ Veithzal Rivai Zainal, M. Syafei Antoniu, Muliaman Darmansyah Hadad, *Islamic Business Management Praktek Management Bisnis yang Sesuai Syariah Islam*, (Yogyakarta: BPFE, 2014), h. 230

¹² Richard Templar, *op. cit*, h. 195

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menyediakan jasa servis sepeda. Seperti toko sepeda Sam Bicycle yang ada di jalan Suka Karya, Kelurahan Tuah Karya, yang dikelola oleh Bapak Samsuardi dan istrinya Ema Aprilia. Saat ini Toko Sam Bicycle telah mempunyai lebih dari 100 unit sepeda dengan berbagai macam merk sepeda dengan tingkatan usia yang berbeda, dengan harga yang bersaing tentunya. Selain menjual berbagai macam sepeda, toko ini juga menyediakan jasa servis (perbaikan) untuk mengantisipasi jika terjadi kerusakan sepeda dalam waktu yang singkat, dan juga perbaikan untuk semua sepeda. Secara teori, konsumen akan memilih berbelanja pada toko ini ketimbang di toko lain yang menawarkan harga sepeda sedikit lebih mahal dan juga tidak adanya jasa servis atau perbaikan. Namun pada realita nya, masih banyak konsumen yang lebih memilih berbelanja pada toko yang tidak menyediakan jasa servis, dan harga sepeda yang dijual cenderung lebih mahal, karena penulis sudah melakukan observasi secara langsung dengan menanyakan beberapa jenis sepeda yang sama tetapi harganya berbeda.

Maka dari permasalahan di atas penulis tertarik untuk meneliti seberapa besar pengaruh ketersediaan fasilitas servis dan harga dalam keputusan konsumen untuk membeli produk sepeda yang penulis beri judul: **“Pengaruh Harga Sepeda dan Ketersediaan Jasa Servis Terhadap Keputusan pembelian Konsumen Pada Toko Sam Bicycle di Kelurahan Tuah Karya Kecamatan Tampan Pekanbaru”**.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini terarah dan tidak menyimpang dari pokok permasalahan, maka penulis memberi batasan pada penelitian ini pada menganalisa pengaruh harga dan ketersediaan jasa servis (perbaikan) terhadap keputusan pembelian sepeda oleh konsumen pada Toko Sam Bicycle di Jalan Suka Karya No 16c Kelurahan Tuah Karya, Kecamatan Tampan Pekanbaru.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, dapat dirumuskan permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini adalah;

1. Apakah harga dan ketersediaan jasa servis berpengaruh signifikan secara simultan terhadap keputusan pembelian sepeda oleh konsumen pada Toko Sam Bicycle?
2. Apakah harga dan ketersediaan jasa servis berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian sepeda oleh konsumen pada Toko Sam Bicycle?
3. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam tentang pengaruh harga dan ketersediaan jasa servis terhadap keputusan pembelian sepeda oleh konsumen pada Toko Sam Bicycle?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh harga dan ketersediaan jasa servis terhadap keputusan pembelian sepeda oleh konsumen secara simultan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Untuk mengetahui pengaruh ketersediaan jasa servis terhadap keputusan pembelian sepeda oleh konsumen secara parsial.
3. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap pengaruh harga sepeda dan ketersediaan jasa servis terhadap keputusan pembelian konsumen.

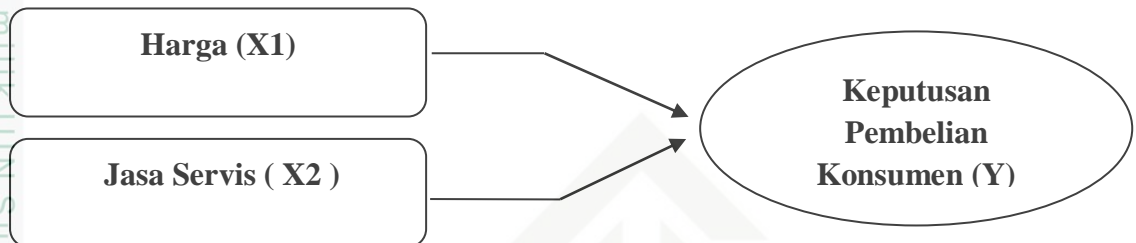
2. Manfaat Penelitian

- a. Untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis terhadap permasalahan yang diteliti.
- b. Sebagai salah satu sumber informasi bagi kita untuk mengetahui lebih dalam tentang keputusan membeli sepeda.
- c. Sebagai salah satu syarat bagi penulis untuk menyelesaikan Studi Program Strata Satu (S1) pada Fakultas Syariah dan hukum Jurusan Ekonomi Syariah.

E. Kerangka Pemikiran

Peranan kerangka pemikiran dalam penelitian sangat penting untuk menggambarkan secara tepat obyek yang akan diteliti dan untuk memberikan suatu gambaran yang jelas dan sistematis. Penelitian ini dimaksudkan untuk menganalisis sejauh mana pengaruh harga dan ketersediaan jasa servis keputusan pembelian konsumen pada toko sepeda Sam Bicycle di Kec. Tampan Pekanbaru. Untuk lebih memudahkan dalam memahami konsep dalam penelitian ini, maka dapat dilihat pada gambar berikut:

Gambar 1.1
Kerangka Pemikiran



F. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi dalam penelitian ini adalah pada Toko Sam Bicycle jalan Suka Karya nomor 16c, kelurahan Tuah Karya, kecamatan Tampan, Pekanbaru.

2. Subjek dan Objek Penelitian

Subyek penelitian ini adalah konsumen sepeda Toko Sam Bicycle. Sedangkan yang menjadi obyek dalam penelitian ini adalah keputusan pembelian sepeda oleh konsumen.

3. Populasi dan Sampel

Populasi merupakan keseluruhan objek atau subjek yang berada pada suatu wilayah dan memenuhi syarat-syarat tertentu yang berkaitan dengan masalah penelitian.¹³ Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, maka

¹³ Martomo, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta, Rajawali Pers, 2010), h. 66

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

peneliti dapat mengambil sampel dari populasi.¹⁴ Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen Toko Sam Bicycle di Kelurahan Tuah Karya Kecamatan Tampan. Setelah melakukan wawancara dengan pemilik toko, jumlah pelanggan rata-rata per bulan di Toko Sam Bicycle adalah 145 konsumen, maka untuk mengetahui jumlah sampel yang diambil dapat dihitung dengan menggunakan rumus *Slovin*, yaitu sebagai berikut:

Rumus Slovin:

$$n = \frac{N}{1 + (N)(e)^2}$$

keterangan:

n = Ukuran Sampel

N = Ukuran Populasi

e = Tingkat Kesalahan

Jadi

$$n = \frac{145}{1 + (145)(0.1)^2}$$

$$n = \frac{145}{2,45}$$

$$n = 59,183673$$

Dengan menggunakan rumus diatas, dari populasi sebanyak 145 konsumen, dengan tingkat kesalahan 10% , maka diperoleh jumlah sampel sebanyak 59 orang. Akan tetapi untuk memudahkan dalam penghitungan maka dibulatkan menjadi 60 responden. Dalam penelitian ini digunakan teknik pengambilan sampel dengan metode sampling kebetulan (*sampling accidental*). Teknik *sampling accidental* ialah teknik penentuan sampel

¹⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung, Alfabeta, 2007), h. 116

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

berdasarkan faktor spontanitas, artinya siapa saja yang tidak sengaja bertemu dengan peneliti dan sesuai dengan karakteristik (ciri-cirinya) maka orang tersebut dapat dijadikan sampel (responden).¹⁵

4. Sumber dan Jenis Data

a. Sumber Data

Sumber data adalah subyek dari mana data didapat.¹⁶ Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen sepeda pada Toko Sam Bicycle di Kecamatan Tampan Pekanbaru.

b. Jenis Data

1. Data Primer, yaitu data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh peneliti langsung dari objeknya.¹⁷ Pengumpulan data tersebut dilakukan secara khusus untuk mengatasi masalah riset yang sedang diteliti. Dalam penelitian ini data primer yang digunakan penulis adalah hasil kuesioner yang telah dijawab oleh konsumen Toko sepeda Sam Bicycle di Kelurahan Tuah Karya, Kecamatan Tampan, Pekanbaru.
2. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Dan buku-buku yang berkaitan dengan penelitian, dan data yang diambil dari internet.

¹⁵ Riduwan, *Belajar Mudah Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 63

¹⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), h. 114

¹⁷ Suliyanto, *Metode Riset Bisnis*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2006), Ed. 1, h. 53

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

5. Teknik Pengumpulan Data

a. Metode Observasi

Yaitu suatu metode pengukuran data untuk mendapatkan data primer, yaitu dengan cara melakukan pengamatan langsung secara seksama dan sistematis, dengan menggunakan alat indra (indramata, telinga, hidung, tangan dan pikiran).¹⁸

b. Kuesioner

Yaitu suatu cara untuk mengumpulkan data primer dengan menggunakan seperangkat daftar pertanyaan mengenai variabel yang diukur melalui perencanaan yang matang, disusun dan dikemas sedemikian rupa, sehingga jawaban dari semua pertanyaan benar-benar dapat menggambarkan keadaan variabel yang sebenarnya.¹⁹ Dilakukan dengan cara membagikan daftar pertanyaan kepada konsumen yang membeli sepeda.

c. Wawancara

Wawancara yaitu teknik untuk mengumpulkan data yang akurat untuk keperluan proses pemecahan masalah tertentu, yang sesuai dengan data. Pencarian data dengan teknik ini dilakukan dengan cara tanya jawab langsung kepada pemilik Toko Sam Bicycle di Kecamatan Tampan.

¹⁸Zainal Mustafa, *Mengurai Variabel Hingga Instrumentasi*, (Yogyakarta: GrahaIlmu, 2013), cet. Ke-2, h. 94.

¹⁹*Ibit.*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

d. Studi pustaka

Mengumpulan kajian-kajian dalam buku yang ada di pustaka sebagai bahan tambahan atas masalah yang akan diteliti.

6. Metode Penulisan

- a. Deduktif yaitu menggambarkan kaedah umum yang ada kaitannya dengan penelitian ini dan diambil kesimpulan secara khusus.
- b. Induktif yaitu menggambarkan kaedah khusus yang ada kaitannya dengan menyimpulkan fakta-fakta secara khusus, dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.
- c. Deskriptif yaitu penelitian yang menggambarkan kaedah, subjek dan objek penelitian berdasarkan fakta-fakta.

7. Skala Pengukuran

Pengukuran variabel bebas dan variabel terikat dalam penelitian ini diatur dengan skala Likert. Pada skala Likert, peneliti harus merumuskan sejumlah pertanyaan mengenai suatu topik tertentu, dan responden diminta memilih apakah ia sangat setuju, setuju, ragu-ragu/ netral, tidak setuju atau sangat setuju. Setiap pilihan jawaban memiliki bobot yang berbeda, dan seluruh jawaban responden dijumlahkan berdasarkan bobotnya sehingga menghasilkan suatu skor tunggal mengenai suatu topik tertentu.²⁰ Dengan skala penilaian (skor) 1 sampai 5, varian jawaban untuk masing-masing item pertanyaan sebagai berikut:

²⁰Sugiyono, *Loc. cit.*, h. 184

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabel I.1
Skala Pengukuran

Kategori	Skor
Sangat Setuju	5
Setuju	4
Netral	3
Tidak Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	1

Sumber : Sugiono, 2012

8. Metode Analisis Data

Analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Penelitian dengan pendekatan kuantitatif menekankan analisisnya pada data-data numerikal (angka-angka) yang diolah dengan metode statistik. Pada dasarnya pendekatan kuantitatif dilakukan pada jenis penelitian inferensial dan menyandarkan kesimpulan hasil penelitian pada suatu probabilitas keasalahan penolakan hipotesis nihil. Dengan metode kuantitatif akan diperoleh signifikansi perbedaan kelompok atau signifikansi hubungan antar variabel yang diteliti.²¹ Analisis yang digunakan adalah sebagai berikut:

A. Uji Instrumen Penelitian

1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengetahui seberapa tepat instrumen atau kuesioner yang disusun mampu menggambarkan yang sebenarnya dari variabel penelitian. Biasanya syarat minimum suatu

²¹Sutrisno Badri, *Metode Statiska Untuk Penelitian Kuantitatif*, (Yogyakarta, Ombak, 2012)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kuesioner untuk memenuhi validitas adalah jika r bernilai minimal 0,3. Sebuah instrumen dikatakan valid apabila nilai koefisien korelasi r hitung $\geq r$ tabel.²²

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan dalam sebuah penelitian dengan maksud untuk mengetahui seberapa besar tingkat keabsahan sehingga dapat menghasilkan data yang benar-benar sesuai dengan kenyataan. Instrumen yang reliable adalah instrumen yang bila digunakan beberapa kali untuk mengukur obyek yang sama, akan menghasilkan data yang sama.²³ Peneliti melakukan uji reliabilitas dengan menggunakan metode alpha. Suatu instrument dikatakan reliable apabila memiliki nilai *cronbach's alpha* $> 0,60$. Jika nilai reliabilitas kurang dari 0,6 maka nilainya kurang baik, sedangkan 0,7 dapat diterima, dan $> 0,8$ adalah baik.²⁴

B. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Pengujian normalitas dilakukan untuk mengetahui normal tidaknya suatu distribusi data. Hal ini penting diketahui berkaitan dengan ketepatan pemilihan uji statistic yang akan digunakan. Karena uji statistic parametrik mensyaratkan data harus berdistribusi normal.²⁵ Data

²²Iqbal Hasan, *Pokok-pokok Materi Statistik*, (Jakarta; Bumi Aksara, 2005), Ed. Ke-2, h. 236

²³Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 121

²⁴Duwi Priyatno, *Belajar Cepat Olah Data Statistik Dengan SPSS*, (Yogyakarta, C.V Andi OFFSET, 2012), h. 120

²⁵Supardi, *Aplikasi Statistik Dalam Penelitian*, (Jakarta: Ufuk Press, 2011), h. 129.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

digunakan untuk mengetahui pola distribusi dari suatu data hasil penelitian sehingga analisis dengan validitas, reliabilitas, regresi, uji t, dan korelasi dapat dilaksanakan.

2. Multikolinearitas

Multikolinearitas adalah suatu keadaan dimana pada model regresi ditemukan adanya korelasi linear yang sempurna atau mendekati sempurna antar variabel independen. Pada model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi sempurna atau mendekati sempurna antar variabel independen. Metode yang digunakan untuk uji multikolinearitas dalam penelitian ini dengan melihat nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor (VIF)*. Dasar pengambilan keputusannya adalah jika nilai *Tolerance* $> 0,1$ dan nilai VIF nya < 10 , maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen dalam model tersebut bebas multikolinearitas, begitupun sebaliknya.²⁶

3. Uji Autokorelasi

Autokorelasi adalah keadaan dimana pada model regresi terdapat korelasi antara residual pada periode t dengan residual pada periode sebelumnya atau t-1. Model regresi yang baik adalah yang tidak terdapat masalah autokorelasi.

Dalam penelitian ini metode yang digunakan untuk uji autokorelasi adalah dengan metode *Durbin-Watson (DW test)*. Dasar pengambilan keputusan pada uji *Durbin Watson* adalah dengan

²⁶ Duwi Priyatno, *Cara Kilat Belajar Analisis Data Dengan SPSS 20*, (Yogyakarta: ANDI, 2012), h. 151

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

membandingkan nilai DW yang diperoleh, dengan nilai DL dan DU. Nilai DL dan DU dapat diperoleh dari tabel Durbin Watson, dengan ketentuan sebagai berikut:

- Jika $DU < DW < 4-DU$, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat masalah autokorelasi dalam model tersebut.
- Jika $DW < DL$ atau $DW > 4-DL$, dapat disimpulkan bahwa terdapat masalah autokorelasi dalam model tersebut.
- $DL < DW < DU$ atau $4-DU < DW < 4-DL$, artinya tidak ada kepastian atau tidak dapat disimpulkan.²⁷

4. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah keadaan dimana dalam suatu model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari nilai residual pada suatu pengamatan ke pengamatan yang lain.²⁸ Model regresi yang baik adalah yang bebas dari masalah heteroskedastisitas.

Uji heteroskedastisitas dengan melihat pola pada grafik scatterplot antara *standardized predicted value* (SPRED) dengan *studendized residual* (SRESID) dengan dasar pengambilan keputusan sebagai berikut:

- Jika terdapat titik-titik yang membentuk suatu pola tertentu yang teratur, maka disimpulkan bahwa terjadi heteroskedastisitas dalam model regresi tersebut.

²⁷ *Ibid.*, h. 172

²⁸ *Ibid.*, h. 158

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- Jika tidak ada pola yang jelas, seperti titik-titik yang menyebar diatas dan dibawah angka nol pada sumbu Y, maka disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas dalam model regresi tersebut.²⁹

C. Uji Model Regresi Linear Dengan Dua Atau Lebih Variabel

Uji regresi linear dengan dua atau lebih variable. Independen digunakan untuk meramalkan suatu variable dependen Y berdasarkan dua atau lebih variable independen (X_1 dan X_2) dalam satu persamaan linear sebagai berikut;

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Dimana:

Y = variable keputusan pembelian

X_1 = Variabel harga

X_2 = Variabel jasa servis

a = Konstanta, perpotongan garis pada sumbu X_1

b_1, b_2 = Koefisien regresi

D. Uji Hipotesis Penelitian**1) Uji Simultan (F)**

Uji simultan atau F bertujuan untuk mengetahui pengaruh Jasa Servis (X_1), dan Harga (X_2) secara bersama-sama atau simultan terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Y) di Kecamatan Tampan. Apabila hasil perhitungan $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak sehingga dapat dikatakan bahwa variabel bebas dapat menerangkan variabel terikat secara

²⁹ *Ibid.*, h. 165

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

simultan. Sebaliknya jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka H_0 diterima dan dengan demikian dapat dikatakan bahwa variabel bebas dari model regresi berganda tidak mampu menjelaskan variabel terikat. Diduga:

H_0 : Variabel-variabel bebas (harga dan Jasa Servis) tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat (Keputusan Pembelian Konsumen) secara simultan.

H_a : Variabel-variabel bebas (harga dan Jasa Servis) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat (Keputusan Pembelian Konsumen) secara simultan.

2) Uji t

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variable independen (X) berpengaruh secara signifikan terhadap variable dependen (Y) dengan $\alpha = 0,05$ atau 5%. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka terdapat hubungan yang signifikan dari variable independen terhadap variable dependen. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka tidak terdapat hubungan yang signifikan dari variable independen terhadap variable dependen.³⁰ Diduga:

H_0 : Variabel-variabel bebas (harga dan Jasa Servis) tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat (Keputusan Pembelian Konsumen) secara parsial.

H_a : Variabel-variabel bebas (harga dan Jasa Servis) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat (Keputusan Pembelian Konsumen) secara parsial.

³⁰Duwi Priyatno, *Loc. cit.*, h.136-137

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinan (R) adalah suatu nilai yang menggambarkan seberapa besar perubahan atau variasi dari variabel dependen bisa dijelaskan oleh perusahaan atau variasi dari variabel independen. Dengan mengetahui nilai koefisien determinasi kita akan menjelaskan kebaikan dari model regresi dalam memprediksi variabel dependen. Semakin tinggi nilai koefisien determinasi akan semakin baik kemampuan variabel independen dalam menjelaskan perilaku variabel dependen.³¹

4. Koefisien Korelasi (r)

Korelasi diartikan sebagai hubungan. Analisis korelasi bertujuan untuk mengetahui pola dan keeratan hubungan antara dua variabel atau lebih. Arah korelasi menunjukkan pola gerakan variabel Y terhadap gerakan variabel X .³² Penelitian ini uji korelasi sederhana dengan rumus *korelasi pearson produk moment*. Dalam pengolahan data ini penulis menggunakan bantuan komputer melalui program SPSS versi 21.

Setelah didapat hasil dari korelasi dengan rumus diatas, maka penulis menginterpretasikannya, dengan menggunakan pedoman tabel interpretasi koefisien korelasi pada tabel berikut:³³

³¹ Purbayu Budi Santosa dan Ashari, *Analisis Statistik Dengan Microsoft Excel dan SPSS*, (Yogyakarta: ANDI, 2005), Ed. 1, h. 144

³² Sudaryono, *Teori Dan Aplikasi Dalam Statistik*. (Yogyakarta: Andi, 2014), h. 67.

³³ Sugiono, *Loc. cit*, h. 94

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabel I.2

Pedoman untuk memberikan interpretasi Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 - 0,199	Sangat Rendah
0,20 - 0,399	Rendah
0,40 - 0,599	Sedang
0,60 - 0,799	Erat
0,80 - 0,100	Sangat Erat

Sumber: Sugiyono, 2012

G. Hipotesis

Hipotesis Penelitian adalah pernyataan atau jawaban sementara atas suatu masalah yang kebenarannya masih lemah sehingga harus diuji secara empiris³⁴. Dalam penelitian ini dugaan sementara atau hipotesisnya adalah diduga ada hubungan positif dan signifikan antara pengaruh harga sepeda dan ketersediaan jasa servis terhadap keputusan pembelian konsumen.

H₁ : Ada Pengaruh yang signifikan antara harga sepeda dan ketersediaan jasa servis secara simultan terhadap keputusan pembelian konsumen pada Toko Sam Bicycle.

H₂ : Ada Pengaruh yang signifikan antara harga sepeda terhadap keputusan pembelian konsumen pada Toko Sam Bicycle.

H₃ : Ada Pengaruh yang signifikan antara ketersediaan jasa servis terhadap keputusan pembelian konsumen pada Toko Sam Bicycle.

³⁴ Iqbal Hasan, *Loc. cit*, h. 31

H. Daftar Operasional Variabel

Tabel 1. 3

Daftar Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi	Indikator	Sub Indikator
1	Harga (Price)	Harga adalah suatu nilai yang dicapai oleh penjual dan pembeli mengenai suatu produk atau keseluruhan nilai yang ditukarkan konsumen untuk mendapatkan keuntungan dari kepemilikan terhadap sebuah produk atau jasa. ³⁵	<ul style="list-style-type: none"> • Harga yang terjangkau • Harga sesuai kualitas yang ditawarkan • Kestabilan harga 	<ul style="list-style-type: none"> • Kesesuaian dengan daya beli konsumen • Kesesuaian harga dengan produk • kesesuaian harga yang ditawarkan
2	Jasa Servis	Jasa adalah segala aktivitas atau manfaat yang dapat ditawarkan oleh suatu kelompok kepada yang lainnya, yang pada dasarnya tidak nyata dan tidak berakibat pada kepemilikan apapun. ³⁶	<ul style="list-style-type: none"> • Keandalan (Reability) • Cepat Tanggap (responsiveness) • Jaminan (Assurance) • Empaty (Emphaty) • Kasat Mata (Trangibles) 	<ul style="list-style-type: none"> • kemampuan memberikan pelayanan • menyelesaikan dengan cepat • Pengetahuan, kemampuan, kesopanan dan sifat dapat dipercaya karyawan • Hubungan, komunikasi yang baik • Perlengkapan sperepart

³⁵ DR. Buchari Alma, *Pengantar Bisnis*, (Bandung: CV. Alfabeta, 1998), h. 286

³⁶ Kotler dan Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2001), ed. 8, jld.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3	Keputusan pembelian	keputusan pembelian adalah tahap proses keputusan yang mana konsumen secara aktual melakukan pembelian produk (kotler dan ketller, 2008: 166). ³⁷	<ul style="list-style-type: none"> • Kemantapan pada sebuah produk • Kebiasaan dalam membeli produk • Memberikan rekomendasi kepada orang lain • Kepuasan (akan mengambil tindakan lebih lanjut berdasarkan kepuasan dan ketidakpuasan 	<ul style="list-style-type: none"> • Keputusan melanjutkan membeli produk • Merekomendasikan • Melanjutkan Membeli ulang atau tidak
---	---------------------	--	--	--

I. Review Studi Terdahulu

1. Penelitian yang dilakukan oleh Sri Utami (2012) dengan judul “pengaruh atribut produk roti kering terhadap minat beli pelanggan pada kelompok usaha bersama bima di Kecamatan Pinggir Kabupaten Bengkalis” memberikan hasil bahwa kualitas produk, merek, kemasan, dan pelayanan mempengaruhi minat beli pelanggan roti kering pada KUBE BIMA di kecamatan pinggir Kabupaten Bengkalis. Hasil penelitian ini secara simultan berpengaruh dan signifikan sebesar 0,135 atau 13,50% terhadap minat beli pelanggan.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Grasella Sanopa (2015) dengan judul “pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian sepeda pada toko sepeda harapan baru di pasar kampar Kecamatan Kampar Timur ditinjau menurut Perspektif Ekonomi Islam” memberikan hasil bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara kualitas produk dan harga terhadap

³⁷ <http://indramayu351.blogspot.co.id/2015/03/contoh-pengajuan-judul-skripsi-ekonomi.html?m=1> diunggah tanggal 19-01-2017

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

keputusan pembelian, hal ini dapat dilihat dari hasil hubungan antara kualitas produk dan harga secara bersama-sama dengan keputusan pembelian adalah sebesar 0,662 yaitu cukup berarti atau sedang.

J. Sistematika Penulisan

Penelitian ini terdiri dari lima bab, masing-masing bab diuraikan kepada beberapa unit dan sub unit, yang keseluruhan uraian tersebut mempunyai hubungan dan saling berkaitan satu sama lainnya, diantaranya;

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan dibahas mengenai latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, hipotesis penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Dalam bab ini penulis memaparkan tentang gambaran umum tentang sejarah serta gambaran tentang Toko Sam Bicycle.

BAB III : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini penulis menguraikan teori-teori yang relevan dan mendasari penelitian yang dilakukan serta dipergunakan sebagai dasar untuk menganalisis data-data yang diperoleh, dan review terhadap penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum subyek penelitian, hasil analisis data dan pembahasan data sesuai metode yang digunakan.

BAB V : PENUTUP

Berisi kesimpulan dari serangkaian pembahasan skripsi berdasarkan analisis yang telah dilakukan, keterbatasan penelitian serta saran-saran untuk disampaikan kepada obyek penelitian atau bagi peneliti selanjutnya.